

सबक तीन :
अपने काम से काम रखो

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

अध्याय चार

सबक तीन :

अपने काम से काम रखो

1974 में, मैक्डॉनल्ड के मालिक रे क्रॉक से आग्रह किया गया कि वे ऑस्टिन में टेक्सास युनिवर्सिटी में एम.बी.ए. की कक्षा में व्याख्यान दें। मेरा एक करीबी दोस्त कीथ कनिंघम वहाँ एम.बी.ए. कर रहा था। बहुत अच्छी और प्रेरणादायी चर्चा के बाद कक्षा खत्म हो गई और विद्यार्थियों ने रे से पूछा कि क्या वे बीयर के लिए उनके फ़ेवरिट बार में चलेंगे। रे तैयार हो गए।

जब सब लोगों के हाथ में बीयर आ गई तब रे ने पूछा, “मेरा असली बिज़नेस क्या है?”

कीथ ने कहा, “हर कोई हँस पड़ा, ज़्यादातर एम.बी.ए. विद्यार्थियों को लगा जैसे रे मज़ाक़ कर रहे थे।”

किसी ने जवाब नहीं दिया, इसलिए रे ने दुबारा यही सवाल पूछा। “आप लोगों की नज़र में मेरा बिज़नेस क्या है?”

विद्यार्थी दुबारा हँस दिए और आख़िरकार एक बहादुर विद्यार्थी ने ज़ोर से कहा, “रे, दुनिया में ऐसा कौन है जो यह नहीं जानता कि आप हैमबर्गर बिज़नेस में हैं।”

रे हँस दिए। “मुझे मालूम था आप लोग यही कहोगे।” वे एक पल के लिए रुके और इसके बाद उन्होंने कहा, “लेडीज़ एंड जेंटलमैन, मैं हैमबर्गर बिज़नेस में नहीं हूँ। मेरा असली बिज़नेस रियल एस्टेट है।”

कीथ ने कहा कि रे ने अपने नज़रिए को समझाने के लिए काफ़ी समय लिया। अपने बिज़नेस प्लान में रे जानते थे कि बिज़नेस का मूल लक्ष्य हैमबर्गर फ़्रैंचाइज़ी बेचना था, परंतु वे कभी भी हर फ़्रैंचाइज़ी की लोकेशन को नहीं भूले। वे जानते थे कि रियल एस्टेट और इसकी लोकेशन हर फ़्रैंचाइज़ी की सफलता में सबसे महत्वपूर्ण तत्व हैं। मूलतः, वह आदमी जो फ़्रैंचाइज़ी ख़रीद रहा था और रे क्रॉक के संगठन की फ़्रैंचाइज़ी चेन का सदस्य बनता था, वह भी उस ज़मीन के लिए पैसे दे रहा था और उसे ख़रीद रहा था।

आज मैक्डॉनल्ड दुनिया में रियल एस्टेट का सबसे बड़ा अकेला मालिक

है, जिसके पास कैथोलिक चर्च से भी ज़्यादा रियल एस्टेट है। आज, मैक्डॉनल्ड के पास अमेरिका और दुनिया के दूसरे देशों में सबसे क्रीमती चौराहे और नुक्कड़ हैं।

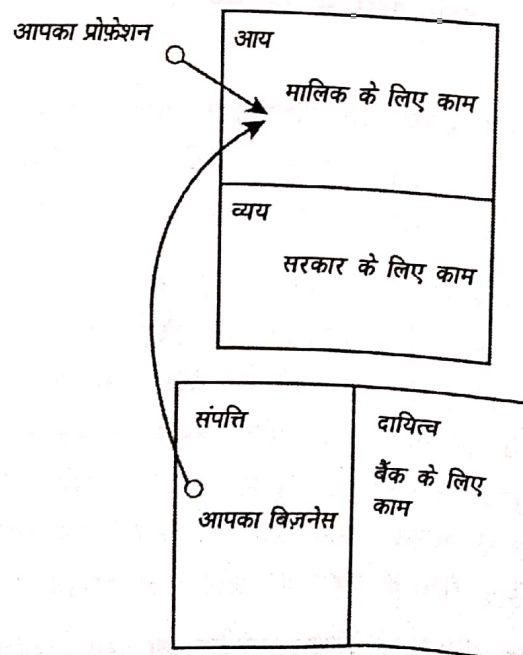
कीथ ने कहा कि यह उसकी ज़िंदगी का बहुत बड़ा सबक था। आज कीथ के पास कार धोने का बिज़नेस है, परंतु उसका असली बिज़नेस है कार धोने के गैरेज के नीचे का रियल एस्टेट।

पिछले अध्याय के अंत में हमने यह बताया था कि ज़्यादातर लोग दूसरों के लिए काम करते हैं, बस अपने लिए काम नहीं करते। वे पहले तो कंपनी के मालिकों के लिए काम करते हैं, फिर टैक्स के कारण सरकार के लिए काम करते हैं, और आखिरकार बैंक के लिए काम करते हैं जो उनके मॉर्टगेज का मालिक होता है।

जब हम छोटे थे, तो हमारे आस-पास मैक्डॉनल्ड का कोई फ्रैंचाइज़ी आउटलेट नहीं था। परंतु मेरे अमीर डैडी ने माइक और मुझे वही सबक सिखा दिया था जो टेक्सास युनिवर्सिटी में रे क्रॉक ने सिखाया था। यह अमीरों का रहस्य नंबर तीन है।

रहस्य है : 'अपने काम से काम रखो।' लोगों की ज़िंदगी में पैसे की तंगी इसलिए आती है क्योंकि वे अपनी सारी ज़िंदगी दूसरों के लिए काम करते रहते हैं। कई लोगों के पास तो ज़िंदगी भर काम करने के बाद भी अपने लिए कुछ नहीं बच पाता।

एक बार फिर, एक चित्र एक हजार शब्दों के बराबर है। यहाँ एक इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट का चित्र दिया गया है जो रे क्रॉक की सलाह का सबसे अच्छा उदाहरण है।



हमारी वर्तमान शिक्षा पद्धति आज के युवाओं में अकादमिक कुशलताएँ विकसित कर उन्हें अच्छी नौकरियाँ दिलाने के लिए तैयार करती है। उनकी जिंदगी उनकी तनख्वाह के चारों तरफ घूमती है या जैसा पहले बताया जा चुका है, उनकी आमदनी वाले कॉलम के चारों तरफ। और ज़्यादा अकादमिक कुशलताओं को विकसित करने के बाद वे अपनी व्यावसायिक योग्यताओं को बढ़ाने के लिए और ऊँची शिक्षा हासिल करते हैं। वे इंजीनियर, वैज्ञानिक, रसोइए, पुलिस अफसर, कलाकार, लेखक इत्यादि बनने के लिए पढ़ाई करते हैं। उनकी व्यावसायिक योग्यताएँ उन्हें काम करने और पैसा कमाने का मौका देती हैं। परंतु ध्यान रहे वे पैसे के लिए काम करते हैं।

आपके प्रोफेशन और आपके बिज़नेस में बहुत बड़ा अंतर है। मैं अक्सर लोगों से पूछता हूँ, “आपका बिज़नेस क्या है?” और वे कहते हैं, “मैं एक बैंकर हूँ।” फिर मैं उनसे पूछता हूँ कि क्या वे बैंक के मालिक हैं? और सामान्यतः उनका जवाब होता है, “नहीं, मैं वहाँ काम करता हूँ।”

इस तरह उन्होंने अपने प्रोफेशन और अपने बिज़नेस को एक ही समझ लिया है। उनका प्रोफेशन एक बैंकर का हो सकता है, परंतु उनका अपना बिज़नेस कुछ भी नहीं है। रे क्रॉक अपने प्रोफेशन और अपने बिज़नेस के बीच के अंतर को बहुत अच्छी तरह जानते थे। उनका प्रोफेशन हमेशा वही था। वे एक सेल्समैन थे। एक समय वे मिल्कशेक के लिए मिक्सर बेचते थे और कुछ ही समय बाद वे हैमबर्गर फ्रैंचाइज़ी बेचने लगे। हालाँकि उनका प्रोफेशन हैमबर्गर फ्रैंचाइज़ी बेचने का था, परंतु उनका बिज़नेस आय दिलाने वाले रियल एस्टेट को इकट्ठा करना था।

स्कूल के साथ एक समस्या यह है कि आप जो विषय पढ़ते हैं, आप वही बन जाते हैं। उदाहरण के लिए अगर आप कुकिंग का अध्ययन करते हैं, तो आप शेफ बन जाते हैं। अगर आप कानून का अध्ययन करते हैं तो आप वकील बन जाते हैं और अगर आप ऑटो मैकेनिक्स का अध्ययन करते हैं तो आप मैकेनिक बन जाते हैं। जो पढ़ा जाए वही बन जाने में ग़लती यहाँ होती है कि लोग अपने काम से काम रखना भूल जाते हैं। वे अपना सारा जीवन दूसरे के काम पर ध्यान देने में लगा देते हैं और इस तरह उसको अमीर बनाते हैं।

आर्थिक रूप से सुरक्षित बनने के लिए किसी आदमी को अपने काम से काम रखने की ज़रूरत है। आपका बिज़नेस आपके संपत्ति वाले कॉलम के चारों तरफ घूमता है, जो आपकी आमदनी वाले कॉलम के विपरीत होता है। जैसा पहले बताया जा चुका है, नंबर एक नियम यह जानना है कि संपत्ति और दायित्व के बीच अंतर होता है और इसलिए हमें संपत्ति ही खरीदनी चाहिए। अमीर लोग अपने संपत्ति वाले कॉलम पर ध्यान देते हैं जबकि बाकी सभी लोग अपने इन्कम स्टेटमेंट पर ध्यान देते हैं।

इसीलिए हमें यह बहुत सुनने में आता है, “मुझे ज़्यादा तनख्वाह की ज़रूरत है।” “काश कि मुझे प्रमोशन मिल जाए।” “मैं एक बार फिर स्कूल जाकर कुछ और प्रशिक्षण लेने वाला हूँ ताकि मैं बेहतर नौकरी पा सकूँ।” “मैं ओवरटाइम करने वाला हूँ।” “शायद मुझे कोई पार्ट टाइम काम मिल जाए।” “मैं दो सप्ताह में नौकरी छोड़ रहा हूँ। मुझे एक नई नौकरी मिल गई है जिसमें तनख्वाह ज़्यादा है।”

कई समूहों में ये समझदारी के विचार हैं। परंतु अगर आप रे क्रॉक की बात समझ लेते हैं, तो ऐसा करके आप अपने काम से काम नहीं रख रहे हैं। ये सभी विचार अपना पूरा ध्यान आमदनी वाले कॉलम पर केंद्रित किए हुए हैं और अगर अतिरिक्त धन का उपयोग आमदनी बढ़ाने वाली संपत्तियों को खरीदने में किया जाता है तभी वह आदमी आर्थिक रूप से सुरक्षित हो सकता है।

गरीब और मध्य वर्ग के ज़्यादातर लोग आर्थिक रूप से पुरातनपंथी होते हैं यानी- “मैं जोखिम नहीं उठा सकता”- यानी कि उनका कोई आर्थिक आधार नहीं होता। वे अपनी नौकरियों से चिपके रहते हैं। वे खेल को सुरक्षित तरीके से खेलते हैं।

जब कंपनियों का आकार छोटा होने लगा तो लाखों-करोड़ों लोगों को पता चला कि जिसे वे अपनी सबसे बड़ी संपत्ति मानते थे यानी कि उनका घर, वह उन्हें ज़िंदा मार रहा है। उनकी घर नामक संपत्ति हर माह उनकी जेब से पैसे निकलवा रही थी। उनकी कार, उनकी दूसरी संपत्ति भी उन्हें ज़िंदा मार रही थी। गैरेज में रखे 1,000 डॉलर में खरीदे गए उनके गोल्फ़ क्लब अब 1,000 डॉलर के नहीं रह गए थे। नौकरी की सुरक्षा न होने के कारण अब उनके पास जीवनयापन का कोई आधार नहीं बचा था। उनके विचार में जो संपत्तियाँ थीं, वे पैसे के संकट के समय में उनकी कुछ भी मदद नहीं कर सकती थीं।

मैं यह मानकर चल रहा हूँ कि हममें से ज़्यादातर ने मकान खरीदने या कार खरीदने के लिए बैंक से लोन के लिए आवेदन फ़ॉर्म भरा है। ‘नेट वर्थ’ खंड पर नज़र डालना हमेशा रोचक रहता है। यह रोचक इसलिए होता है क्योंकि इससे हम जान पाते हैं कि बैंकिंग और अकाउंटिंग में किन चीज़ों को संपत्तियाँ माना जाता है।

एक दिन, कर्ज़ लेने के लिए, मेरी माली हालत बहुत अच्छी नहीं लग रही थी। इसलिए मैंने अपने नए गोल्फ़ क्लब, मेरे आर्ट कलेक्शन, पुस्तकें, स्टीरियो, टेलीविज़न, अमरानी सूट्स, कलाई घड़ियाँ, जूते और दीगर चीज़ों को संपत्ति वाले कॉलम में दिखा दिया।

मेरे लोन के आवेदन को अस्वीकार कर दिया गया क्योंकि मेरा बहुत ज़्यादा निवेश रियल एस्टेट में था। लोन कमेटी को यह पसंद नहीं आया था कि मैं अपार्टमेंट हाउसेस से इतने ज़्यादा पैसे कमा रहा था। वे यह जानना

चाहते थे कि मेरे पास एक सामान्य नौकरी क्यों नहीं है, जिसमें वेतन मिलता हो। उन्होंने मेरे अमानी सूट्स, गोल्फ क्लब या आर्ट कलेक्शन के बारे में कोई सवाल नहीं किए। ज़िंदगी कई बार कठिन हो जाती है जब आप 'स्टैंडर्ड' प्रोफ़ाइल में फ़िट नहीं होते हैं।

मैं हर बार चौंक जाता हूँ जब मैं किसी को यह कहते हुए सुनता हूँ कि उनकी नेट वर्थ दस लाख डॉलर है या एक लाख डॉलर है या ऐसा ही कोई और आँकड़ा। नेट वर्थ के सटीक न होने का एक खास कारण यह है कि जिस पल आप अपनी संपत्तियों को बेचना शुरू करते हैं, आपको प्राप्तियों पर टैक्स चुकाना पड़ता है।

इतने सारे लोग अपने आपको पैसे के गहरे संकट में डाल लेते हैं जब उनकी आमदनी कम हो जाती है। पैसा जुटाने के लिए वे अपनी संपत्तियाँ बेचते हैं। पहले, तो उनकी व्यक्तिगत संपत्तियाँ सामान्यतः उस मूल्य से बहुत कम में बिकती हैं, जो उनकी बैलेंस शीट में दिखाया गया है। या अगर संपत्तियों को बेचने से कोई फ़ायदा होता है, तो उस पर टैक्स लगा दिया जाता है। तो एक बार फिर, सरकार फ़ायदे में से अपना हिस्सा ले लेती है और इस तरह क़र्ज़ से उबरने के लिए जुटाई जाने वाली रक़म को कम कर देती है।

अपने काम से काम रखना शुरू कर दें। दिन की नौकरी को करते रहें, परंतु असली संपत्तियों को ख़रीदना भी शुरू कर दें। परंतु ऐसे दायित्वों या व्यक्तिगत चीज़ों से बचें जिनकी कीमत एक बार घर लाने पर कम हो जाए। आप जिस क्षण एक नई कार शोरूम से बाहर ले जाते हैं, उसकी कीमत 25 फ़ीसदी कम हो जाती है। यह सच्ची संपत्ति नहीं है, हालाँकि आपके बैंकर भी इसे संपत्ति मानते हैं। मेरा 400 डॉलर का नया टाइटेनियम ड्राइवर ख़रीदने के कुछ ही मिनटों बाद 150 डॉलर मूल्य का हो गया था।

वयस्कों के लिए यही सही है कि अपने ख़र्च कम कर लें, अपने दायित्वों को घटा लें और मेहनत से ठोस संपत्तियों का आधार बना लें। उन युवा लोगों को जिन्होंने अभी घर नहीं छोड़ा है, यह सिखाया जाना चाहिए कि संपत्ति और दायित्व के बीच क्या फ़र्क़ होता है। घर छोड़ने से पहले ही उन्हें संपत्ति वाले कॉलम को बनाने की प्रेरणा दी जानी चाहिए। इसके पहले कि वे घर छोड़ें, शादी करें, घर ख़रीदें, बच्चे पैदा करें, ख़तरनाक आर्थिक स्थिति में फँसें, नौकरी को कसकर पकड़े रहें और हर चीज़ को उधार ख़रीदें। मैं बहुत सारे युवा दंपतियों को देखता हूँ जो शादी कर लेते हैं और अपने आपको एक ऐसे जाल में फँसा लेते हैं जिससे वे अपनी नौकरी के बहुत सालों तक क़र्ज़ से बाहर नहीं निकल पाएँगे।

जब आखिरी बच्चा घर छोड़कर चला जाता है, तब ज़्यादातर लोगों को यह एहसास होता है कि उन्होंने रिटायरमेंट की पर्याप्त तैयारी नहीं की है और

संपत्ति वाले कॉलम को बढ़ाते रहें।

जब आपका कैशफ्लो बढ़ता है, तब आप कुछ विलासिता की चीज़ें ख़रीद सकते हैं। इस बारे में एक महत्वपूर्ण तथ्य यह है कि अमीर लोग विलासिता की चीज़ें सबसे बाद में ख़रीदते हैं जबकि ग़रीब और मध्य वर्गीय लोग विलासिता की चीज़ें सबसे पहले ख़रीदते हैं। ग़रीब और मध्य वर्गीय लोग अक्सर बड़े घर, हीरे, फ़र, ज्वेलरी या नाव जैसी विलासिता की चीज़ें इसलिए ख़रीद लेते हैं ताकि वे अमीर दिख सकें। वे अमीर दिखते हैं, परंतु असल में वे उधार के दलदल में गहरे धँसते चले जाते हैं। वे लोग जिनके पास पीढ़ियों से पैसा है, जो लंबे समय से अमीर हैं, वे अपने संपत्ति वाले कॉलम को सबसे पहले बनाते हैं। फिर, संपत्ति वाले कॉलम से होने वाली आमदनी उनके लिए विलासिता की चीज़ें ख़रीद लेती है। ग़रीब और मध्य वर्गीय लोग अपनी ख़ून-पसीने की कमाई और बच्चों की विरासत की क्रीमत पर विलासिता की चीज़ें ख़रीदते हैं।

सच्ची विलासिता असली संपत्ति में निवेश करने और उसे विकसित करने का प्रोत्साहन है। उदाहरण के तौर पर, जब मेरी पत्नी और मेरे पास हमारे अपार्टमेंट हाउसेस से अतिरिक्त पैसा आने लगा, तो वह बाज़ार गई और अपने लिए मर्सिडीज़ ख़रीद लाई। इसमें ज़रा सी भी मेहनत या जोखिम नहीं था क्योंकि अपार्टमेंट हाउस के कारण उसने कार ख़रीदी थी। परंतु उसे इसके लिए चार साल तक इंतज़ार करना पड़ा था जब रियल एस्टेट पोर्टफ़ोलियो बढ़ रहा था और आखिरकार उसने इतना अतिरिक्त पैसा दे दिया कि कार ख़रीदी जा सके। परंतु मर्सिडीज़ की यह विलासिता दरअसल एक सच्चा पुरस्कार है क्योंकि उसने यह साबित कर दिया था कि वह अपने संपत्ति वाले कॉलम को सही तरह से बढ़ाना जानती है। अब उसके लिए उस कार की क्रीमत सामान्य रूप से ख़रीदी गई कार से कहीं ज़्यादा है।

ज़्यादातर लोग अक्सर इच्छा जागने पर बिना सोचे-समझे जाते हैं और क़र्ज़ पर कार या विलासिता की कोई और चीज़ ख़रीद लाते हैं। हो सकता है कि वे ज़िंदगी से ऊब चुके हों या उन्हें सिर्फ़ एक नए खिलौने की ज़रूरत हो। क़र्ज़ पर विलासिता की चीज़ ख़रीदने से देर-सबेर वह आदमी उस चीज़ से चिड़ने लगेगा क्योंकि उसके कारण जो क़र्ज़ लिया गया है, वह एक भार बन जाएगा।

एक बार आप अपने बिज़नेस को बनाने, उसमें निवेश करने का समय निकाल लेते हैं, तो फिर आप उसमें जादू की छड़ी घुमा सकते हैं— जो अमीरों का सबसे बड़ा रहस्य है। यह रहस्य अमीरों को भीड़ में सबसे आगे रखता है। अपने काम से काम रखने का इनाम, जो आपको उस राह पर चलने के लिए मिलता है जिस पर अमीर लोग चलते हैं।

सबक चार :

टैक्स का इतिहास और कॉरपोरेशन्स की ताकत

wishal daharewal

अध्याय पाँच

सबक चार :

टैक्स का इतिहास और कॉरपोरेशन्स की ताकत

मुझे याद है हमें स्कूल में रॉबिनहुड और उनके सुखी गिरोह की कहानी बताई गई थी। मेरे स्कूल टीचर का मानना था कि यह केविन कोस्नर की तरह के एक रोमांटिक हीरो की अद्भुत कहानी है, जो अमीरों को लूटता था और गरीबों में बाँट देता था। मेरे अमीर डैडी की नज़र में रॉबिनहुड हीरो नहीं था। वे उसे बदमाश मानते थे।

रॉबिनहुड को गुजरे हुए तो लंबा समय गुज़र चुका है, परंतु उसके अनुयायी आज भी ज़िंदा हैं। कितनी बार मैंने लोगों को यह कहते सुना है, “इसके लिए अमीर लोग पैसे क्यों नहीं देते?” या “अमीरों को और ज़्यादा टैक्स देना चाहिए और उसे गरीबों में बाँट देना चाहिए।”

रॉबिनहुड का यह विचार कि अमीरों से लेकर गरीबों में बाँट दिया जाए, गरीब और मध्य वर्ग के लोगों के लिए सर्वाधिक कष्ट का कारण है। इसी रॉबिनहुड आदर्श के कारण मध्य वर्ग पर टैक्स का इतना भारी बोझ लदा हुआ है। सच्चाई तो यह है कि अमीरों पर टैक्स लगता ही नहीं है। गरीबों की भलाई के लिए जो पैसा लगता है, वह मध्य वर्ग से आता है, खासकर शिक्षित और ऊँची आमदनी वाले मध्य वर्ग से।

टैक्स के बारे में पूरी तरह से समझने के लिए हमें इसकी ऐतिहासिक पृष्ठभूमि को समझने की ज़रूरत है। हमें टैक्स के इतिहास को जानने की ज़रूरत है। हालाँकि मेरे पढ़े-लिखे डैडी शिक्षा के इतिहास पर कमाल का ज्ञान रखते थे, परंतु मेरे अमीर डैडी टैक्स के इतिहास के विशेषज्ञ थे।

अमीर डैडी ने माइक और मुझे यह समझाया कि इंग्लैंड और अमेरिका में पहले कोई टैक्स नहीं लगते थे। कभी-कभार युद्ध का खर्च जुटाने के लिए कुछ समय के लिए टैक्स ज़रूर लगा करते थे। राजा या राष्ट्रपति मुँह से कह भर देता है और हर आदमी उसकी कही बात मानकर अपना सहयोग देता

था। ब्रिटेन में 1799 से 1816 से बीच नेपोलियन से युद्ध के समय टैक्स लगाया गया था और अमेरिका में 1861 से 1865 के बीच हुए सिविल वॉर के खर्च को जुटाने के लिए टैक्स लगाया गया था।

1874 में इंग्लैंड ने इन्कम टैक्स को अपने नागरिकों पर स्थायी रूप से लागू कर दिया। 1913 में, संविधान के 16वें संशोधन के साथ अमेरिका में भी आयकर स्थायी रूप से लागू हो गया। एक समय था जब अमेरिकी लोग टैक्स-विरोधी हुआ करते थे। चाय पर बहुत ज़्यादा टैक्स लगने के कारण ही बोस्टन हार्बर पर प्रसिद्ध टी पार्टी की घटना हुई थी, जिससे क्रांतिकारी युद्ध को ताकत मिली थी। इंग्लैंड और अमेरिका दोनों को ही नियमित इन्कम टैक्स के विचार को जनता के गले उतारने में लगभग 50 साल का समय लगा।

इन ऐतिहासिक तिथियों से हमें यह पता नहीं चल पाता कि दोनों ही मामलों में टैक्स शुरू में केवल अमीरों पर लगाए गए थे। अमीर डैडी चाहते थे कि माइक और मैं इस बात को कभी नहीं भूलें। उन्होंने स्पष्ट किया कि टैक्स का विचार लोकप्रिय बना और उसे ज़्यादातर लोगों ने सिर्फ इसलिए माना क्योंकि उन्हें यह बताया गया कि टैक्स अमीरों को सज़ा देने का और मध्य वर्ग तथा ग़रीबों को मदद देने का साधन है। इसी कारण जनता ने टैक्स क़ानून के समर्थन में वोट दिए और यह वैधानिक बन गया। हालाँकि इसका मक़सद अमीरों को दंड देना है, परंतु दरअसल यह उन्हीं लोगों को दंड देता है जिन्होंने इसका समर्थन किया था, यानी ग़रीब लोग और मध्य वर्ग।

“एक बार सरकार ने पैसे का स्वाद चख लिया, तो उसकी भूख बढ़ती गई,” अमीर डैडी ने कहा। “तुम्हारे डैडी और मैं पूरी तरह विरोध में हैं। वह एक सरकारी ब्यूरोक्रेट हैं और मैं एक पूँजीपति हूँ। हमें विपरीत व्यवहार के कारण पैसे मिलते हैं और हमारी सफलता अलग-अलग मानदंडों पर तौली जाती है। उन्हें पैसा खर्च करने और लोगों को काम देने के लिए पैसे दिए जाते हैं। वे जितना ज़्यादा खर्च करते हैं और जितने ज़्यादा लोगों को काम पर रखते हैं, उनका संगठन उतना ही बड़ा होता जाता है। सरकार में जितना बड़ा उनका संगठन होता है उतना ही ज़्यादा सम्मान उन्हें दिया जाता है। दूसरी तरफ़, मेरे संगठन में, मैं जितने कम लोगों को रखूँ और जितना कम पैसा खर्च करूँ, मेरे निवेशक मेरा उतना ही ज़्यादा सम्मान करते हैं। इसीलिए मैं सरकारी आदमियों को पसंद नहीं करता हूँ। उनके लक्ष्य बिज़नेस के ज़्यादातर लोगों से हटकर होते हैं। जैसे-जैसे सरकार के कर्मचारी बढ़ते हैं, उन्हें तनख़्वाह देने के लिए उतने ही ज़्यादा टैक्स की ज़रूरत होती है।”

मेरे पढ़े-लिखे डैडी इस बात में भरोसा करते थे कि सरकार को लोगों की मदद करनी चाहिए। वे जॉन एफ़. कैनेडी से प्रेम करते थे और ख़ासकर

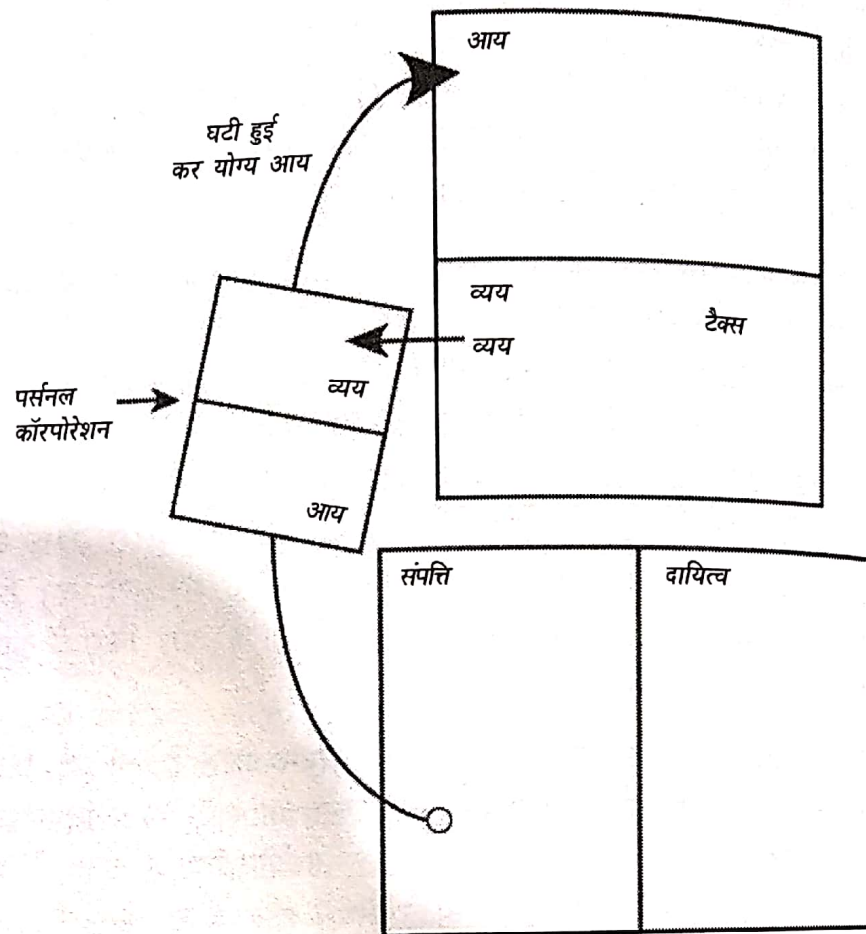
पीस कॉर्प्स के विचार से। वे इस विचार को इतना ज़्यादा चाहते थे कि वे और मेरी माँ दोनों ही पीस कॉर्प्स के लिए काम करते थे और मलेशिया, थाईलैंड और फ़िलीपीन्स जाने वाले स्वयंसेवकों को प्रशिक्षित करते थे। वे हमेशा अतिरिक्त अनुदानों और बजट में बढ़ोतरी की कोशिश करते थे ताकि वे ज़्यादा लोगों को भर्ती कर सकें। ऐसा वे शिक्षा विभाग की अपनी नौकरी में भी करते थे और पीस कॉर्प्स में भी। यह उनका काम था।

जब मैं दस साल का था, तब से मैं अपने अमीर डैडी से यह सुनता आया हूँ कि सरकारी कर्मचारी आलसी चोरों का गिरोह हैं और मेरे ग़रीब डैडी से मैं यह सुनता हूँ कि अमीर लोग लालची और बदमाश होते हैं जिनसे सरकार को ज़्यादा टैक्स लेना चाहिए। दोनों ही विचारों के पक्ष में तर्क दिए जा सकते हैं। मेरे लिए यह बहुत मुश्किल था क्योंकि एक तरफ़ तो मैं शहर के सबसे बड़े उद्योगपतियों में से एक के लिए काम करता था और दूसरी तरफ़ जब मैं घर आता था तो वहाँ मेरे डैडी होते थे, जो एक नामी सरकारी नेता थे। यह तय करना आसान नहीं था कि कौन सही बोल रहा है और किसकी बात पर मुझे भरोसा करना चाहिए।

परंतु जब आप टैक्स के इतिहास का अध्ययन करते हैं, तो एक दिलचस्प पहलू सामने आता है। जैसा मैंने कहा कि टैक्स का लागू होना सिर्फ़ इसलिए संभव हो सका क्योंकि जनता रॉबिनहुड के अर्थशास्त्रीय सिद्धांत में भरोसा करती थी, जिसमें अमीरों से लेकर बाक़ी सबमें बाँट दिया जाता है। समस्या यह थी कि सरकार की पैसे की भूख इतनी बढ़ गई कि जल्द ही मध्य वर्ग पर भी टैक्स लगाने की नौबत आ गई और वहाँ से धीरे-धीरे टैक्स का बोझ नीचे की तरफ़ आता गया।

दूसरी तरफ़ अमीरों ने इसे एक मौक़े की तरह देखा। वे उन्हीं नियमों से नहीं खेलते हैं, जिनसे जनता खेलती है। जैसा मैंने बताया है, अमीर पहले ही कॉरपोरेशन के बारे में जानते थे, जो पानी के जहाज़ों के दिनों में लोकप्रिय हुए थे। अमीरों ने हर समुद्री यात्रा की संपत्ति के जोखिम को सीमित करने के लिए कॉरपोरेशन का उपयोग किया। अमीर लोग हर समुद्री यात्रा के लिए पैसा जुटाने के लिए कॉरपोरेशन में अपना पैसा डालते थे। फिर यह कॉरपोरेशन न्यू वर्ल्ड में ख़ज़ाने की खोज के लिए नाविकों को भर्ती करता था। अगर जहाज़ डूब जाता था, तो नाविकों की जान जाती थी, परंतु अमीर लोगों को सिर्फ़ इतना ही नुक़सान होता था कि उनका वह पैसा डूब जाता था जो उन्होंने उस समुद्री यात्रा के लिए दिया था। आगे आने वाला चित्र दर्शाता है कि किस तरह कॉरपोरेट स्ट्रक्चर आपके इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट के बाहर बैठता है।

अमीर लोग किस तरह खेल को खेलते हैं



कॉर्पोरेशन के कानूनी ढाँचे की ताकत के ज्ञान से अमीरों को गरीबों और मध्य वर्ग की तुलना में बहुत ज़्यादा फ़ायदा मिलता है। मुझे दो डैडियों ने शिक्षा दी थी जिनमें से एक समाजवादी थे और दूसरे पूँजीपति। मुझे जल्द ही यह महसूस हुआ कि पूँजीपति में पैसे की ज़्यादा समझ है। मुझे ऐसा लगा कि पैसे की नासमझी के कारण समाजवादी आख़िरकार खुद को ही सज़ा देते हैं। 'अमीरों से वसूलो' का नारा लगाने वाली भीड़ चाहे जितना ज़ोर लगा ले, अमीर लोग उनसे जीतने का रास्ता हमेशा ढूँढ़ निकालते हैं। इसी कारण टैक्स आख़िरकार मध्य वर्ग पर लगे। अमीरों ने बुद्धिजीवियों को अपनी बुद्धि से हरा दिया, सिर्फ़ इस कारण क्योंकि वे पैसे की ताकत को जानते थे और यह विषय स्कूलों में नहीं पढ़ाया जाता।

अमीर लोगों ने बुद्धिजीवियों को किस तरह हराया। एक बार 'अमीरों से वसूलो' का क़ानून पारित हुआ, तो सरकार की तिजोरी में पैसा आने लगा। पहले तो लोग इस बात से खुश हुए। यह पैसा सरकारी कर्मचारियों और अमीरों को दिया जाने लगा। सरकारी कर्मचारियों के पास यह पैसा नौकरियों और पेंशनों के रूप में गया। अमीरों के पास यह पैसा उनकी फ़ैक्ट्रियों के ज़रिए मिले सरकारी कॉन्ट्रैक्ट्स से आया। सरकार के पास ढेर सारे पैसे थे, परंतु

उस पैसे के मैनेजमेंट की समस्या थी। उसमें कोई रिसर्कुलेशन नहीं था। दूसरे शब्दों में, सरकारी नीति में अगर आप एक सरकारी ब्यूरोक्रेट हैं तो आप पैसा बचाना पसंद नहीं करते। अगर आप अपने लिए आवंटित फंड को खर्च नहीं कर पाते हैं तो आपको अगले बजट में उतनी राशि नहीं मिलेगी। और निश्चित रूप से आपको योग्य तो माना ही नहीं जाएगा। दूसरी तरफ विज़नेस में पैसे बचाने के लिए इनाम मिलता है और ऐसा करने पर आपको क्राबिल माना जाता है।

जब बढ़ते हुए सरकारी खर्चों का यह चक्र चलता रहा, तो पैसे की माँग बढ़ी और 'अमीरों से टैक्स वसूलो' के विचार में अब कम अमीर लोगों को भी शामिल कर लिया गया और इस तरह सरकार इतनी नीचे आ गई कि वे गरीब और मध्य वर्गीय लोग भी टैक्स के दायरे में आ गए जिन्होंने इसके लिए वोट दिए थे।

सच्चे पूँजीपतियों ने बचने का तरीका खोजने के लिए अपनी पैसे की समझ का प्रयोग किया। वे कॉर्पोरेशन की सुरक्षा में चले गए। कॉर्पोरेशन अमीर लोगों को सुरक्षा देता है। परंतु कई लोग जिन्होंने कभी कॉर्पोरेशन नहीं बनाया यह नहीं जानते कि कॉर्पोरेशन जैसी कोई चीज़ नहीं होती। कॉर्पोरेशन केवल एक फ़ाइल का फ़ोल्डर होता है जिसमें कुछ क़ानूनी दस्तावेज़ लगे होते हैं और जो राज्य सरकार की एजेंसी में दर्ज होकर किसी वकील के ऑफ़िस में रखा होता है। यह कोई बड़ी बिल्डिंग नहीं होती जिसके बाहर कॉर्पोरेशन का नाम लिखा होता है। यह कोई फ़ैक्ट्री या लोगों का समूह भी नहीं होता। कॉर्पोरेशन केवल एक क़ानूनी दस्तावेज़ है जो एक ऐसी क़ानूनी देह बना देता है जिसकी कोई आत्मा नहीं होती। अमीरों की संपत्ति एक बार फिर सुरक्षित हो गई। एक बार फिर, कॉर्पोरेशन्स का प्रयोग लोकप्रिय हो गया - यह स्थायी इन्कम टैक्स क़ानूनों के पारित होने के बाद हुआ - क्योंकि कॉर्पोरेशन के लिए इन्कम टैक्स की दर व्यक्तिगत इन्कम टैक्स की दर से कम थी। इसके अलावा, जैसा पहले बताया जा चुका है, कॉर्पोरेशन द्वारा कुछ खर्च टैक्स चुकाने से पहले किए जा सकते हैं।

अमीरों और गरीबों के बीच यह लड़ाई सदियों से चली आ रही है। 'अमीरों से वसूलो' का नारा लगाने वाली भीड़ अमीरों के हमेशा खिलाफ़ रही है। यह लड़ाई तब छिड़ती है जब क़ानून बनते हैं। और यह लड़ाई अनंत काल तक चलती रहेगी। समस्या यह है कि जो लोग हारते हैं उनमें समझ की कमी है। हारने वाले लोग वे हैं जो हर सुबह उठकर तैयार होते हैं और अपनी नौकरी में कड़ी मेहनत करते हैं और उस पर टैक्स देते हैं। अगर वे यह समझ पाते कि अमीर लोग किस तरह से पैसे का खेल खेलते हैं तो वे भी इस खेल को उसी तरह से खेल सकते। फिर वे भी पैसे से आज़ाद हो सकते हैं और अमीर बन सकते हैं। इसीलिए मैं हर बार सिहर जाता हूँ जब भी मैं किसी

को अपने बच्चे को यह सलाह देते सुनता हूँ कि स्कूल जाओ, ताकि सुरक्षित नौकरी मिल सके। जिस कर्मचारी में पैसे की समझ नहीं है, वह बच नहीं सकता, चाहे उसकी नौकरी कितनी भी सुरक्षित क्यों न हो।

औसत अमेरिकी व्यक्ति आज सरकार के लिए पाँच से छह महीनों तक काम करता है ताकि वह टैक्स चुकाने के लिए पैसा जमा कर सके। मेरे विचार में, यह समय बहुत ज्यादा है। आप जितनी ज्यादा मेहनत करते हैं, आपको सरकार को उतना ही ज्यादा टैक्स देना पड़ता है। इसीलिए मेरा मानना है कि 'अमीरों से वसूलो' का नारा उन्हीं लोगों पर भारी पड़ गया है जिन्होंने इसके लिए वोट दिया था।

हर बार लोग अमीरों को सज़ा देने की कोशिश करते हैं, अमीर लोग चुपचाप उसका पालन नहीं करते हैं बल्कि वे पलटकर वार करते हैं। उनके पास पैसा, ताक़त और इरादा होता है जिनके दम पर वे चीज़ों को बदल सकते हैं। वे चुपचाप बैठकर स्वेच्छा से ज्यादा टैक्स नहीं चुकाते। वे ऐसे तरीक़े खोजते हैं जिनसे उन पर टैक्स का कम से कम बोझ पड़े। इसके लिए वे चतुर और स्मार्ट वकीलों तथा अकाउंटेंट्स की सेवाएँ लेते हैं और राजनेताओं को मनाते हैं कि वे क़ानून बदलें या क़ानूनी बचाव के रास्ते बनाएँ। उनके पास परिवर्तन करवाने के लिए ज़रूरी संसाधन होते हैं।

अमेरिका का टैक्स क़ानून भी टैक्स बचाने के लिए कई रास्ते प्रदान करता है। इनमें से ज्यादातर रास्ते हर एक के लिए खुले हैं, परंतु इनका फ़ायदा सामान्य तौर पर अमीर लोग ही उठाते हैं क्योंकि वे इनकी खोज करते हैं और ऐसा इसलिए होता है क्योंकि वे अपने काम से काम रखते हैं। उदाहरण के तौर पर लोकप्रिय शब्द '1031' इंटरनल रेवेन्यू कोड के अनुच्छेद 1031 का संक्षिप्त रूप है, जिससे रियल एस्टेट बेचने वाले को टैक्स चुकाने में देरी करने का मौक़ा मिलता है अगर वह ज्यादा महँगे रियल एस्टेट को ख़रीदता है और सौदेबाज़ी में फ़ायदा नहीं लेता। रियल एस्टेट एक ऐसा पूँजी निवेश है जो इतना बड़ा टैक्स लाभ देता है। जब तक आप कम क़ीमत की प्रॉपर्टी बेचकर ऊँची क़ीमतों में बड़ी प्रॉपर्टी ख़रीदते रहते हैं, तो आपको तब तक टैक्स नहीं देना पड़ता जब तक कि आप उसे नक़द ही न रखना चाहें। जो लोग क़ानून द्वारा दी गई इन टैक्स की छूटों का लाभ नहीं उठाते वे अपने संपत्ति वाले कॉलम को बनाने का एक बहुत बड़ा मौक़ा खो देते हैं।

गरीबों और मध्य वर्ग के पास उतने संसाधन नहीं होते। वे चुपचाप बैठे रहते हैं और सरकार की सुइयों को अपनी बाँह पर लगाने देते हैं और ब्लड डोनेशन की इजाज़त दे देते हैं। आज, मैं ज्यादा टैक्स चुकाने वाले या कम छूट लेने वाले लोगों की संख्या से लगातार स्तब्ध होता रहता हूँ, और वे ऐसा सिर्फ़ इसलिए करते हैं क्योंकि वे सरकार से डरते हैं। और मैं जानता हूँ कि सरकारी

टैक्स एजेंट कितना डरावना होता है। मेरे कुछ दोस्त हैं जिनके बिज़नेस बंद हो गए हैं और इसके लिए सरकार दोषी थी। मुझे यह सब पता है। परंतु जनवरी से लेकर मई के पहले पखवाड़े तक सरकार के लिए काम करना एक बहुत बड़ी कीमत है जो हम टैक्स के डर के कारण चुकाते हैं। मेरे गरीब डैडी ने कभी पलटकर वार नहीं किया। मेरे अमीर डैडी ने भी ऐसा नहीं किया। उन्होंने केवल खेल को चतुरता से खेला और उन्होंने ऐसा कॉर्पोरेशन्स के माध्यम से किया- जो अमीरों का सबसे बड़ा रहस्य है।

अमीर डैडी से मेरा पहला सीखा गया सबक आपको याद होगा। मैं नौ साल का बच्चा था और मुझे उनसे बात करने के लिए बहुत समय तक इंतज़ार करना पड़ा था। मैं अक्सर उनके ऑफिस में बैठकर उनका इंतज़ार करता था। वे जान-बूझकर मुझे नज़रअंदाज़ करते रहते थे। वे चाहते थे कि मैं उनकी ताकत को पहचानूँ और एक दिन खुद भी इतना ही ताकतवर बनना चाहूँ। जितने भी समय तक मैंने उनके मार्गदर्शन में पढ़ा और सीखा, उन्होंने मुझे हमेशा याद दिलाया कि ज्ञान ही ताकत है। और पैसे के साथ जो बड़ी ताकत आती है उसे बनाए रखने के लिए और उसे कई गुना करने के लिए सही ज्ञान की ज़रूरत होती है। उस ज्ञान के बिना संसार आपको इधर-उधर धक्के मारता रहता है। अमीर डैडी हमेशा माइक और मुझे यह याद दिलाया करते थे कि सबसे ज़्यादा डरावना व्यक्ति बॉस या सुपरवाइज़र नहीं होता, बल्कि टैक्समैन होता है। अगर आप उसे मौक़ा देते हैं तो टैक्समैन हमेशा आपसे ज़्यादा से ज़्यादा वसूल कर लेगा।

पैसा मेरे लिए काम करे, मैं पैसे के लिए काम न करूँ, मेरा यह पहला सबक दरअसल ताकत के बारे में है। अगर आप पैसे के लिए काम करते हैं तो आप ताकत को अपने बॉस के हाथ में दे देते हैं। अगर आपका पैसा आपके लिए काम करता है तो आप ताकत को अपने पास रखते हैं और उसे काबू में रखते हैं।

एक बार हमें हमारे लिए काम करने वाले पैसे की ताकत का ज्ञान हो जाए, फिर हमें पैसे के लिहाज़ से स्मार्ट हो जाना चाहिए और हमें डराने वाले लोगों से निपटने के रास्ते ढूँढ़ लेने चाहिए। इसके लिए आपके पास क़ानून की समझ होनी चाहिए और इस बात की भी कि सिस्टम कैसे काम करता है। अगर आप अज्ञानी हैं तो आपको आसानी से डराया जा सकता है। अगर आप जानते हैं कि आप क्या बात कर रहे हैं तो आपके पास बचने का मौक़ा होता है। इसीलिए अमीर डैडी स्मार्ट टैक्स अकाउंटेंट्स और वकीलों को इतना ज़्यादा वेतन देते थे। वकीलों को वेतन देना सरकार को टैक्स देने से सस्ता था। मेरे लिए उनका सर्वश्रेष्ठ सबक था, 'स्मार्ट बनो ताकि तुम्हें इधर-उधर धक्के न दिए जा सकें' और मैंने ज़िंदगी भर इसे अपनाया है। वे क़ानून जानते थे क्योंकि वे क़ानून का आदर करते थे। वे क़ानून जानते थे क्योंकि क़ानून

न जानना बहुत महँगा साबित हो सकता था। “अगर आप जानते हैं कि आप सही हैं, तो आप किसी से भी उलझने से नहीं डरेंगे।” चाहे आपका मुकाबला रॉबिनहुड और उसके गिरोह से ही क्यों न हो।

मेरे पढ़े-लिखे डैडी मुझे हमेशा प्रोत्साहित करते थे कि मैं किसी अच्छे कॉर्पोरेशन में बढ़िया सी नौकरी खोजूँ। वे मुझे हमेशा उन अच्छाइयों के बारे में बताते थे जो ‘कॉर्पोरेट सीढ़ी पर चढ़ने से’ हासिल की जा सकती हैं। वे यह नहीं समझ पाते थे, कि कॉर्पोरेट नियोक्ता से मिलने वाले वेतन के चेक पर पूरी तरह निर्भर रहने से मैं एक ऐसी दुधारू गाय बन जाता था जिसे दुहा जा सकता है।

जब मैंने अपने अमीर डैडी को अपने डैडी की सलाह बताई, तो वे केवल हँसे। उन्होंने सिर्फ़ यही कहा, “सीढ़ी का मालिक ही क्यों न बना जाए?”

बचपन में मुझे यह समझ में नहीं आया था कि अपने कॉर्पोरेशन के मालिक होने से अमीर डैडी का क्या मतलब था। यह एक ऐसा विचार था जो असंभव और डरावना लग रहा था। हालाँकि मैं इस विचार से रोमांचित था, परंतु मेरी कम उम्र में मैं इस संभावना पर विचार ही नहीं कर पा रहा था कि वयस्क लोग किसी दिन मेरी कंपनी में काम करेंगे।

मुद्दे की बात यह है कि अगर अमीर डैडी नहीं होते तो मैं अपने पढ़े-लिखे डैडी की सलाह का पालन कर रहा होता। मेरे अमीर डैडी के बार-बार याद दिलाने के कारण ही मेरे अपने कॉर्पोरेशन का विचार जीवित रहा और यह मुझे एक अलग राह पर चलाता रहा। जब मैं 15 या 16 साल का था, तो मैं जानता था कि मैं उस राह पर नहीं चलने वाला जो मेरे पढ़े-लिखे डैडी ने बताई है। मैं नहीं जानता था कि मैं ऐसा किस तरह करूँगा, परंतु मैंने दृढ़ निश्चय कर लिया था कि मैं भीड़ के साथ नहीं चलूँगा और उस दिशा में नहीं जाऊँगा जिस तरफ़ मेरे सहपाठी जा रहे थे। इस फ़ैसले ने मेरी ज़िंदगी बदल दी।

जब तक मैं पच्चीस साल का हुआ, तब तक मेरे अमीर डैडी की सलाह मुझे पूरी तरह समझ में नहीं आई थी। मैंने हाल ही में मरीन कॉर्प्स छोड़ी थी और मैं ज़ेरोक्स के लिए काम कर रहा था। मुझे बहुत पैसा मिल रहा था, परंतु हर बार जब भी मैं अपनी तनख़्वाह के चेक को देखता था, तो मुझे हमेशा निराशा होती थी। कटौतियाँ इतनी ज़्यादा थीं और जितना ज़्यादा मैं काम करता था, कटौतियाँ उतनी ही ज़्यादा होती थीं। जब मैं ज़्यादा सफल होने लगा, तो मेरे वरिष्ठ बॉस मेरे प्रमोशन और तनख़्वाह बढ़ाने की बातें करने लगे। यह सुनने में अच्छा लगता था, परंतु मैं अपने कानों में अपने अमीर डैडी की यह आवाज़ भी सुन सकता था : “तुम किसके लिए काम कर रहे हो? तुम किसे अमीर बना रहे हो?”

1974 में ज़ेरोक्स के कर्मचारी के रूप में ही मैंने अपना पहला कॉर्पोरेशन बनाया और अपने काम से काम रखना शुरू कर दिया। पहले से ही मेरे संपत्ति वाले कॉलम में कुछ संपत्तियाँ मौजूद थीं, परंतु अब मैंने ठान लिया था कि उन्हें ज्यादा बढ़ाया जाए। कटौतियों वाली तनख्वाह को देख-देखकर मुझे अमीर डैडी की सलाह में समझदारी दिखने लगी थी। अगर मैं अपने पढ़े-लिखे डैडी की सलाह पर चलता, तो मुझे अपना भविष्य साफ़ नज़र आ रहा था।

कई नियोक्ता यह अनुभव करते हैं कि अगर कर्मचारी अपने काम से काम रखें तो यह उनके बिज़नेस के लिए बुरा होता है। मुझे विश्वास है कि ऐसा कुछ लोगों के साथ हो सकता है। परंतु मेरे साथ ऐसा नहीं था। एक बार मैंने अपने काम से काम रखने की ठान ली और अपनी संपत्तियाँ बढ़ाना शुरू कर दिया तो मैं एक बेहतर कर्मचारी बन गया। मेरे पास अब एक लक्ष्य था। मैं सुबह जल्दी आ जाता था और मेहनत से काम करता था और इस तरह ज्यादा से ज्यादा पैसे कमाता था ताकि मैं उसे रियल एस्टेट में निवेश कर सकूँ। हवाई में उस समय क्रीमतेँ तेज़ी से बढ़ रही थीं और वहाँ क्रिस्मत चमकाई जा सकती थी। जितना ही ज्यादा मुझे यह लगा कि वहाँ निवेश की संभावनाएँ हैं उतनी ही ज्यादा ज़ेरोक्स मशीनें मैंने बेचीं। मैंने जितनी ज्यादा मशीनें बेचीं, मुझे उतना ही ज्यादा पैसा मिला और हाँ, मेरी तनख्वाह के चेक से उतनी ही ज्यादा कटौतियाँ हुईं। यह प्रेरणादायक था। मैं कर्मचारी होने के जाल से बाहर निकलना चाहता था और इसलिए मैं कम मेहनत करने के बजाय ज्यादा कड़ी मेहनत करता था। 1978 तक मैं सेल्स में चोटी के पाँच लोगों में से एक था, प्रायः नंबर वन। मैं चूहा दौड़ से बहुत जल्दी बाहर निकलने के लिए बेताब था।

तीन साल से भी कम समय में मैं ज़ेरोक्स की तुलना में अपने छोटे से कॉर्पोरेशन से कहीं ज्यादा कमा रहा था, जबकि मेरा कॉर्पोरेशन रियल एस्टेट में निवेश करने वाली कंपनी थी। और वह पैसा जो मैं अपने कॉर्पोरेशन में अपनी संपत्ति वाले कॉलम में बना रहा था, वह पैसा मेरे लिए काम कर रहा था। मुझे कॉपियर बेचने के लिए दरवाज़े खटखटाने की ज़रूरत नहीं थी। अमीर डैडी की सलाह में मुझे ज्यादा समझदारी दिख रही थी। जल्दी ही मेरी प्रॉपर्टी से आने वाला कैशफ़्लो इतना ज्यादा हो गया कि मेरी कंपनी ने मेरे लिए मेरी पहली कार ख़रीद दी। ज़ेरोक्स के लोगों को लगा कि मैं अपने कमीशन बेच रहा हूँ। परंतु मैं ऐसा नहीं कर रहा था। मैं अपने कमीशन को संपत्तियों वाले कॉलम में निवेश कर रहा था।

मेरा पैसा और ज्यादा पैसा कमाने के लिए कड़ी मेहनत कर रहा था। मेरी संपत्ति वाले कॉलम का हर डॉलर एक बढ़िया कर्मचारी था, जिसकी कड़ी मेहनत के कारण और ज्यादा कर्मचारी तैयार होते थे और वे सब मिलकर अपने बॉस को एक नई कार तोहफ़े के रूप में दे देते थे और वह भी टैक्स चुकाने के पहले। मैंने ज़ेरोक्स के लिए ज्यादा कड़ी मेहनत करना शुरू कर

दिया। मेरी योजना सही तरह से चल रही थी और मेरी कार इसका जीता-जागता सबूत थी।

अपने अमीर डैडी से सीखे गए सबक के कारण मैं उस 'चूहा दौड़ के मिथक' से बाहर निकलने में सफल हो सका था और कम उम्र में ही एक नियोक्ता बन गया था। यह पैसे की समझ से ही संभव हुआ था। इस वित्तीय ज्ञान के बिना, जिसे मैं फ़ायनेंशियल आई.क्यू. कहूँगा, आर्थिक स्वतंत्रता की मेरी राह में बहुत ज़्यादा मुश्किलें आई होतीं। अब मैं फ़ायनेंशियल सेमिनारों में दूसरों को इस आशा के साथ सिखाता हूँ ताकि मैं उनके साथ अपना ज्ञान बाँट सकूँ। जब भी मैं लेक्चर देता हूँ तो मैं लोगों को यह याद दिलाता हूँ कि फ़ायनेंशियल आई.क्यू. विशेषज्ञता के चार बड़े क्षेत्रों से आने वाले ज्ञान से बनता है।

नंबर एक है अकाउंटिंग। जिसे मैं फ़ायनेंशियल साक्षरता कहता हूँ। अगर आप साम्राज्य बनाना चाहते हैं तो यह बहुत महत्वपूर्ण दक्षता है। आप जितने ज़्यादा धन के लिए ज़िम्मेदार होंगे, उतनी ही ज़्यादा सूक्ष्मता की ज़रूरत होगी नहीं तो आपका साम्राज्य ताश के पत्तों के महल की तरह ढह जाएगा। यह बाएँ मस्तिष्क का पहलू है जिसमें वर्णन या सूक्ष्मता ज़रूरी है। फ़ायनेंशियल साक्षरता वह योग्यता है जिसके सहारे फ़ायनेंशियल स्टेटमेंट्स को पढ़ा और समझा जा सकता है। इस योग्यता से आप किसी भी व्यवसाय की कमज़ोरियों और मज़बूतियों को पहचान सकते हैं।

नंबर दो है निवेश। जिसे मैं पैसे से पैसे बनाने का विज्ञान कहता हूँ। इसमें तकनीकों, रणनीतियों और फ़ॉर्मूलों की ज़रूरत होती है। यह मस्तिष्क का दायाँ पहलू है यानी रचनात्मक पहलू।

नंबर तीन है बाज़ार की समझ। माँग और पूर्ति का विज्ञान। बाज़ार के तकनीकी पहलुओं को जानने की ज़रूरत है जो कि भावनाओं द्वारा संचालित होते हैं। 1996 में क्रिसमस के दौरान टिकल मी एल्मो डॉल का प्रकरण भी तकनीकी या भावनाओं द्वारा संचालित बाज़ार का उदाहरण है। बाज़ार का दूसरा तत्व निवेश की 'मूलभूत' या आर्थिक समझ है। क्या किसी निवेश में समझदारी है या वर्तमान बाज़ार की परिस्थितियों के हिसाब से ऐसा करना नासमझी है?

कई लोग यह सोचते हैं कि बाज़ार को समझना या निवेश की अवधारणाएँ बच्चों को समझ में नहीं आएँगी क्योंकि ये जटिल होती हैं। वे यह नहीं देख पाते कि बच्चे इन विषयों को अनुभूति से समझ लेते हैं। जो लोग एल्मो डॉल से परिचित नहीं होंगे, उनके लिए यह एक सीसैम स्ट्रीट कैरेक्टर थी जिसे क्रिसमस के पहले बच्चों में खूब प्रचारित किया गया था। लगभग सभी बच्चे इसे खरीदना चाहते थे और अपनी क्रिसमस की सूची में उन्होंने इसे सबसे ऊपर रखा था। परंतु क्रिसमस के लिए इसका विज्ञापन करने के बाद जब यह

बाज़ार से गायब हो गई तो कई लोग यह सोचने लगे कि कहीं कंपनी ने जान-बूझकर तो इसे बाज़ार से गायब नहीं कर दिया है। इसकी माँग बहुत ज्यादा थी और पूर्ति बहुत कम, इसलिए बाज़ार में भगदड़ और हड़बड़ी का माहौल बन गया। स्टोर्स में जब खरीदने के लिए कोई डॉल नहीं बची, तो दुकानदारों और दूसरे खिलौने बनाने वालों ने इसमें मुनाफ़ा कमाने का मौक़ा देखा। जिन्हें डॉल नहीं मिल पाई थी, वे दुर्भाग्यशाली मम्मी-डैडी क्रिसमस के लिए कोई दूसरा खिलौना खरीदने के लिए मजबूर हो गए। टिकल मी एल्मो डॉल की अविश्वसनीय लोकप्रियता मेरी समझ में नहीं आई, परंतु यह माँग और पूर्ति के अर्थशास्त्र का बढ़िया उदाहरण है। यही बात स्टॉक, बॉन्ड, रियल एस्टेट और बेसबॉल-कार्ड बाज़ारों पर लागू होती है।

नंबर चार है क्रानून। उदाहरण के तौर पर अकाउंटिंग, निवेश और बाज़ारों की तकनीकी दक्षताओं के सहारे कॉरपोरेशन का प्रयोग विस्फोटक वृद्धि प्रदान कर सकता है। कोई भी आदमी जिसे कॉरपोरेशन द्वारा दिए जाने वाले टैक्स फ़ायदों और सुरक्षा का ज्ञान हो वह बहुत ज़्यादा तेज़ी से तरक्की कर सकता है और अमीर बन सकता है, जो किसी कर्मचारी या छोटे बिज़नेस के मालिक के लिए संभव नहीं है। इसमें उतना ही अंतर है जितना पैदल चलने वाले और उड़ने वाले में होता है। यह अंतर बहुत ज़्यादा हो जाता है जब हम इसे दीर्घकालीन संपत्ति के संदर्भ में देखते हैं।

1. टैक्स लाभ : एक कॉरपोरेशन कई ऐसी चीज़ें कर सकता है जो एक आदमी नहीं कर सकता। जैसे कि यह टैक्स देने के पहले खर्च कर सकता है। यह विशेषज्ञता का एक ऐसा क्षेत्र है जो बहुत रोमांचक है, परंतु इसमें अंदर घुसना तब तक ज़रूरी नहीं है जब तक कि आपका बिज़नेस या संपत्ति बहुत बड़ी न हो।

कर्मचारी कमाते हैं और टैक्स चुकाते हैं और फिर जो बचता है उससे अपना खर्च चलाते हैं। एक कॉरपोरेशन कमाता है, जितना खर्च कर सकता है करता है और फिर बची हुई रकम पर टैक्स चुकाता है। यह अमीरों द्वारा इस्तेमाल किया जाने वाला सबसे बड़ा क्रानूनी बचाव का रास्ता है। इन्हें बनाना आसान है और बहुत ज़्यादा महँगा नहीं है बशर्ते कि आपके पास अपने खुद के निवेश हों जो अच्छा कैशफ़्लो दे रहे हों। उदाहरण के तौर पर, अपने कॉरपोरेशन का फ़ायदा यह है— घूमने जाने का कार्यक्रम हवाई में बोर्ड मीटिंग बन जाता है। कार का भुगतान, बीमा, रिपेयर इत्यादि कंपनी खर्च में डाल दिए जाते हैं। हैल्थ क्लब की सदस्यता भी कंपनी खर्च है। ज़्यादातर रेस्टोरेंट के डिनर भी आंशिक व्यय हैं। और भी ऐसे बहुत से खर्च हैं जो टैक्स चुकाने के पहले किए जाते हैं।

2. क्रानूनी मुकदमों से सुरक्षा। हम एक क्रानूनी समाज में रह रहे हैं।

हर आदमी आपसे फ़ायदा चाहता है। अमीर लोग अपने क्रेडिटर्स से अपनी ज़्यादातर संपत्ति को छुपाने के लिए कॉर्पोरेशन्स और ट्रस्ट्स का सहारा लेते हैं। जब भी कोई किसी अमीर आदमी पर दावा ठोकता है तो उसे यह पता चलता है कि वह क़ानूनी कवच से घिरा हुआ है और दरअसल उस अमीर आदमी के पास कोई संपत्ति है ही नहीं। वे हर चीज़ पर नियंत्रण रखते हैं, परंतु वे किसी चीज़ के मालिक नहीं होते। ग़रीब और मध्य वर्गीय लोग हर चीज़ के स्वामी होने की कोशिश करते हैं और इसलिए जब उन पर दावा ठोका जाता है तो वे सरकार या अपने साथी नागरिकों के हाथों अपनी संपत्ति खो बैठते हैं। उन्होंने रॉबिनहुड की कहानी से यह सीखा है कि अमीरों से वसूली, ग़रीबों में बाँट दो।

इस पुस्तक का लक्ष्य यह नहीं है कि कॉर्पोरेशन बनाने का तरीक़ा बताया जाए। परंतु मैं कहूँगा कि अगर आपके पास किसी तरह की वैध संपत्तियाँ हों तो आप जितनी जल्दी हो सके कॉर्पोरेशन द्वारा दिए जाने वाले फ़ायदों और सुरक्षा के बारे में ज़्यादा जान लें। इस विषय पर कई पुस्तकें लिखी गई हैं जो इन फ़ायदों के बारे में विस्तार से बताती हैं और कॉर्पोरेशन बनाने के लिए ज़रूरी सीढ़ियों को भी समझाती हैं। एक पुस्तक ख़ास तौर पर बहुत अच्छी है जिसका शीर्षक है 'इन्क. एंड ग्रो रिच' (यह पुस्तक कॉर्पोरेशन्स की ताक़त का बख़ूबी वर्णन करती है।)

फ़ायनेंशियल आई.क्यू. दरअसल कई कुशलताओं और गुणों का मेल है। मैं तो यही कहूँगा कि यह ऊपर बताई गई चार तकनीकी दक्षताओं का समन्वय है जो मूलभूत फ़ायनेंशियल ज्ञान का आधार हैं। अगर आप बहुत ज़्यादा पैसा कमाना चाहते हैं तो इन दक्षताओं के समन्वय से आपका फ़ायनेंशियल ज्ञान बहुत ज़्यादा बढ़ जाएगा।

संक्षेप में

कॉर्पोरेशन के मालिक
अमीर लोग

1. कमाते हैं
2. खर्च करते हैं
3. टैक्स चुकाते हैं

कॉर्पोरेशन के लिए
काम करने वाले कर्मचारी

1. कमाते हैं
2. टैक्स चुकाते हैं
3. खर्च करते हैं

आपकी संपूर्ण फ़ायनेंशियल रणनीति के लिए हम आपकी संपत्तियों के चारों तरफ़ कॉर्पोरेशन का कवच लपेटने की बहुत ज़्यादा सलाह देते हैं।